

准确把握和应用边际效用递减规律

郝身永¹, 董海龙²

(1.2.厦门大学 经济学院, 福建 厦门 361005)

[摘要] 20世纪70年代以来, 经济学帝国主义兴起并不断扩张, 经济学中的一些概念、规律自然也要被借用, 如边际效用递减规律。多视角、全方位分析问题有助于认清问题的本质, 提供新的思路, 但拓展不能滥用, 必须准确把握和应用边际效用递减规律。规律指向的对象需要拓展, 规律成立有严格的条件限制, 并且规律表明的是最终的趋势。

[关键词] 边际效用递减规律; 最终趋势; 创新

[中图分类号] F016 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1673-8535 (2007) 01-0025-04

Grasp and Apply the Law of Diminishing Marginal Utility Accurately

Hao Shenyong¹, Dong Hailong²

(1.2.School of Economics, Xiamen University, Xiamen 361005, China)

Abstract: Since 1970s, a movement called economic imperialism has sprung up and expanded. Some concepts and laws, such as the law of diminishing marginal utility, have been borrowed. Viewing from different aspects would help to identify the nature of the problem, and offer new ideas. The foundation of the law has strict conditions, and it shows the final trend.

Key words: the law of diminishing marginal utility; final trend; innovation

20世纪70年代以来, 经济学更多地步入在传统上属于社会学、人口学、政治学、法学等学科的领地, 经济学中普遍使用的一些分析方法, 如约束条件下的最优化分析、成本收益分析、均衡分析、边际分析等也自然被借用来。经济学研究范围突破了古典经济学一贯的界线, 取得了令人耳目一新的成果, 形成了法律经济学、教育经济学、公共选择学派等新学科, 这被称之为经济学帝国主义。与之相伴随, 经济学中的一些概念、规律如机会成本、沉没成本、边际效用递减规律等也势必同步走出传统经济学的领地向别的学科渗透, 被用来分析其他学科的问题。有说服力地拓宽经济学研究的领域, 全方位、多角度看问题能为我们提供新的思路, 认清问题的本质, 这无疑是一件好事, 但如果“恃才

傲物”, 以趾高气扬的态度任意挪用经济学概念并肆意拓展, 就极有可能造成概念、规律或定理被扭曲、滥用, 这当然与一向追求完美的逻辑论证, 继而广泛应用数学的主流经济学相违背。在寻求科学的过程中必须有科学的态度和方法。我们接下来要说明的, 即是在经济学基数效用论下的一个重要规律, 边际效用递减规律。

一、边际效用递减规律成立的两个原因

边际效用递减规律成立的原因, 据基数效用论者解释, 随着消费品消费的不断连续增加, 从人的生理和心理角度讲, 在每一单位消费品中所感受到的满足程度和对重复刺激的反应程度是递减的。当我们饥饿时, 以吃包子为例, 第一个对于解决饥饿至关重要, 第二个则不如第一个那么迫切, 第三个同样不如前一个, 依此下去, 每增加一个包子的食用所带来的效用是递减的。当吃饱时, 包子所带来的效

收稿日期: 2006-12-21

用为零。如果继续食用,就会感到不适,所带来的效用反而是负的,这时总的效用反而会下降。另一种情况是,在一种商品具有几种用途时,消费者总是将第一单位的消费品用在最重要用途上,依次类推,这样,边际效用便随着消费品用途重要性的递减而递减。在心理学中,韦伯定律和费希纳定律表明,随着刺激的增加,新增加的刺激所引起的反应程度呈下降趋势。而效用归根到底是人的一种主观感觉,不管它来自生理还是心理,这大概就是边际效用递减规律的心理学基础。^[1]

二、边际效用递减规律指向的对象应拓宽至广义的物品和服务

首先,现代主流经济学(即我们所称的西方经济学),对边际效用递减规律的表述同“经济人”假设一样,常常被狭窄化、物质化了。“经济人”的内核是说行为人为理性地追求个人利益的最大化,也即我们现在通常所说的效用最大化。“经济人”术语并不是斯密的创造,但“经济人”的核心思想在斯密那里已经有了基本表述和系统论证,并且被以后的经济学家大量引用和普遍遵循。它是指个人只关心个人的利益,即使关心别人也在于他相信他以后可以得到更多,利他行为也就只有“互惠利他”。“利他”是当事人在利己的动机下实现利己目标的必要手段和必经之路。个人关心自己私利的结果在客观上却可以导致他原本并不关心的社会公益的增进,这就是所谓的“看不见的手”的作用。在“经济人”由斯密到新古典的演变过程中,边沁为“经济人”提供了一种心理学基础。在边沁那里,效用指快乐的满足,是快乐减去痛苦之后的净快乐。到了新古典经济学那里,“经济人”的自利性主要体现在,微观经济学主要分析消费者在预算约束下依据价格变化与对比调整购买的商品组合以实现效用最大化,只关注个人消费商品所带来的满足,关心经济利益和物质财富的最大化。厂商追求资源限制和成本约束下的利润最大化或一定利润目标下的成本最小化,这当然也是经济利益的最大化。这被后来的主流经济学继承和发扬。当宏观经济学建立起来时,分析国内生产总值的影响与决定,把实现资源的充分利用作为一个重要目标,尤其是人力资源的使用,以实现充分就业为重要目标。GDP被放到了一个至上的地位被无限推崇,

这同样是追求经济利益的最大化。“快乐”不见了,“效用”更加具体现实了。一个重要的原因在于主观的快乐在现有的知识存量下难以测量,而经济学又拼命地在谋求同自然科学一样的“科学性”和科学地位。效用内涵、来源物质化不断受到质疑和批判,越来越多的学科和实证研究开始关注和表明人的最终目标和终极需求是追求幸福快乐最大化而非经济利益最大化。与“经济人”相对应,边际效用递减规律也常被局限于消费商品增量所带来的效用增量是递减的。这一传统表述已与实践和科学的发展不相适应。因此,与之相适应,我们应拓宽至广义的物品和服务,它应该包括物质和精神两个方面。

三、边际效用递减规律发生作用的条件限制

规律的存在必须有一定的条件,否则就成了“万能公式”。我们要准确把握和应用边际效用递减规律就必须把握其条件:

1. 一定时间内的连续消费,并且消费的是同一种物品或服务。以吃包子为例,极端一点,每天吃一个,或每月吃一个,甚至每年吃一个,我们还会觉得边际效用是递减的吗?显然不会。所以边际效用递减规律成立的条件之一是一定时间内的连续消费。至于如何才能称得上连续,时间间隔具体为多少,难以给出一个统一的标准,只能是根据现实中人们消费不同物品的实际情况来说,但明确这一点是重要的。另外,消费的也必须是同一种物品,否则问题的分析便失去了意义。有人以收藏爱好者为例质疑边际效用递减。以集邮为例,某爱好者为集齐一套邮票,越到最后,一张邮票所带来的效用越大,甚至为了最后一张而不惜血本,这难道不是边际效用递增吗?我们要明白的是,他收集的是一套邮票,而不是一“种”。就其中一张邮票而言,如果一直数量增加,递增的邮票增量给集邮者带来的效用显然是递减的。至于在何种程度上才称得上是一种,怕又难有统一标准。在当今物质新产品极大丰富的条件下,可乐和红茶算一种物品吗?百事可乐和可口可乐呢?这应该引起我们更深的思考。

那么,是否存在边际效用递减的反例,即边际效用递增现象呢?一些人认为成瘾性物品,如香烟、酒类,在消费的过程中会带来递增的边际效用。把“成瘾”性行为简单地等同于边际效用递增是没

有深入分析所得出的结论。严格地分析,我们将发现现象背后的本质与真相。从香烟吸食者经验及科学研究结论来看,刚开始吸食时并不觉得舒服,但烟瘾形成之后,以后每次吸食将越来越满足,需求越来越强烈,瘾也就越来越大。得出成瘾性物品消费过程边际效用递增结论的原因在于忽视边际效用递减规律发挥作用的一个前提条件:同一时间内的连续消费。我们相信,即便对于一个烟瘾再大的人,如果他在同一时间内连续消费,递增的香烟消费所带来的效用终会是递减的。成瘾性物品的特殊性在于:(1)越往后,每一次吸食的初始阶段效用更高,即是从一个更高的值开始递减。(2)如果单位足够小,较少的消费对一个成瘾者来说可能难以达到满足,有可能在初始阶段出现一段边际效用递增的过程。(3)越往后,吸食时的吸食量越大,经过更长的时间才开始出现边际效用递减,同样要经过更多单位的消费,更长的时间才会递减至零和负。即便是毒品,也有类似的结论,只是强度不同而已。有人或许会问,如果成瘾性物品的边际效用必然递减,那么,是不是就意味着对这种成瘾行为应该放纵以任其自由发展呢?答案恰恰相反!虽然同一时间段内连续的消费必然会递减,但是,由于在下一次消费时需要更多的消费量才能满足需求,从而对身体和精神造成更大的伤害。正由于容易“成瘾”,并且身不由己,不是自己的理性所能够完全控制,所以,更应加以限制。

又有人指出,在网络经济中,消费者对某种商品使用越多,增加该商品消费量的欲望就会越强,也就出现了边际效用递增的现象,并对这一现象从网络经济所特有的锁定、增值、网络效应进行了分析。^[2]我们同样要指出的是,这是一种误解,从严格的经济学意义上看,即便是在网络经济下,对某一种商品或服务同一时间内连续进行消费,同样会出现边际效用递减。对网络的使用来说,越多的人来使用,消费者使用网络的效用就会越大,也就会愿意使用并可能增加网络的使用量。但这里的“边际”所指的是消费者的增加。以提供下载的 P2P 软件 Bitsprit 或 Bitcomet 为例,这种软件的一个显著特点是,有越多的人在同时下载,速度越快,也就是说,增加一个下载用户,每一个下载用户下载的速度反而会提高,这也是被称作“变态”的原因。

但这里所指的边际增量,是指消费者的增加,而边际效用递减规律中的“边际”指的是同一消费者消费的增量。所以说,此“边际”非彼“边际”。我们要考虑的是,如果对一个下载的用户来说,如果他一直在进行连续下载的话,电脑不间断连续工作,损伤硬盘,他会感受到边际效用递增吗?

2. 其他物品消费数量不变,否则,有可能出现中和现象。在现实中,也的确存在着效用相反的物品或服务,当我们考察一种物品消费时,如果没有限制条件而另一种起“中和”作用的物品同时在消费,则会出现与规律相“违背”的现象。

四、边际效用递减是最终和必然的趋势

边际效用递减规律所指的边际效用递减是一种总的趋势和走向,它并不排除一开始边际效用递增的现象短暂存在的可能性。但最终,边际效用将出现递减,并且随着消费的继续增加会达到零点。继续消费,边际效用就会为负,这时总效用不升反降。这里,我们需要一把望远镜。据茶道上讲,第一道茶水可以弃去,第二道饮用方好。如果不考虑第一道水与第二道水之间的差异,从第一到第二,这就是边际效用递增了。但是,一直持续地饮用,最终仍会出现边际效用递减。

最后,总结起来,我们可以这样严格定义经济学中重要的边际效用递减规律:在一定时间内,在其他物品或服务消费数量保持不变的前提下,随着同一消费者连续消费同一种物品或服务,每增加一单位消费所带来的效用增量即边际效用总的趋势是递减的。

从现实应用上讲,边际效用递减规律的启示之一,企业要在激烈的市场竞争中胜出,一个重要的途径是不断创新,提供新产品和新服务。^[3-4]由于边际效用递减,消费者就不会为更多同种商品或服务支付同第一个单位同样高的价格。如果企业能够在消费的各个阶段,包括售前、售中、售后,进行创新,就能够吸引消费者的眼球,显现出独特的卖点,为消费者创造出新鲜的消费体验。消费者从新商品或服务的消费中获得较高的效用,按照边际效用等于边际成本定价,消费者就会愿意为新商品或服务支付较高的价格,并且,企业可以获得更高的生产剩余,消费者可以获得更高的消费者剩余,从而造就双赢的局面。在“眼球经济”和“体验经

济”的新形势下,创新,永远是企业制胜的法宝。边际效用递减规律无疑是创新背后的根源之一。

参考文献:

- [1]李晓平.关于边际效用理论的思考[J].财贸研究,1997,(4).
- [2]张昆仑.“边际效用价值论”的合理成分[J].经济学家,2001,(2).
- [3]盛晓白.网络经济与边际效用递增[J].商业时代,2003,

(10).

- [4]詹国枢.边际效用[J].经济月刊,2002,(11).

[作者简介]郝身永(1982-),男,河南南阳人,厦门大学经济学院硕士研究生,主要研究方向为西方经济学、社会主义经济理论与实践。

董海龙(1983-),男,山西临汾人,厦门大学经济学院硕士研究生,主要研究方向为理论经济学、统计学。

(责任编辑:雷飞)